

CANVAS GIDOIA

BALIO PROPOSAMENA

Bezeroari eskainiko diogunaren definizioa, hots, zein arazo konpondu ala beharrizan aseko diogun.

- Nortzuk gara eta nola dugu izena?
- Zer ondasun edo zerbitzu eskaintzen diogu gure bezeroie?
- Zer arazo edo beharrari erantzuten dio gure enpresa-proposamenak?

OIKANEN KASUAN

Proposatzen duten **balioa** da oholak apaintzeko **diseinuen orijinaltasuna**, eta horri balio handia ematen dio beren xede-publikoak, asko baloratzen baitute beren skateak pertsonalizatzea.

MERKATUAREN SEGMENTAZIOA

Gure jomuga, xede, helburu izango diren bezeroen definizioa da. Sexua, adin-tartea, maila sozio-ekonomikoa, jarduera edo lanbideak, zaletasunak, ezaugarri fisiko eta psikologikoak...etab.

IOIKANEN KASUAN

Long oholen zaleak dira beren **xede-publikoa**.

Honela laburbil daitezke kolektibo horren **ezaugarriak**:

- Pertsona gazteak
- Diseinuaren eksklusibotasuna baloratzen dute.

ELKARTEAK - PARTNERSHIP-ak

Negozio-eredu batek funtzionatzea ahalbidetzen duen hornitzaile eta bazkide sarea osatzen dute.

IOIKANEN KASUAN

Hasieratik egin zituzten itunak. Beren kasuan, beren artekoak izan ziren funtsezko itunak:: Iker, Ion eta Aneren artekoak, alegia.

Bakoitzak funtsezko baliabide bat jarri zuen:

- Ikerrek: webguneak sortzeko gaitasuna
- Ionek: diseinu pertsonalizatuak sortzeko gaitasuna
- Anek: salmentetarako abilezia.

IRABAZI ITURRIAK

Bezeroen segmentu bakoitzarekin enpresak eskuratzen duen eskudirua. Bertan, diru-sarrera eta gastuen arteko kenketaren emaitza da irabazia.

IOIKANEN KASUAN

Aktiboan salmenta da enpresaren diru-sarrera, hain zuzen ere, diseinu eksklusiboko **long ohol** pertsonalizatuak dira beren aktiboak. Gainera, **ordainketa bakarreko** diru-sarrerak dira.

KANALAK

Gure enpresak komunikatzeko eta bezeroei gure balorezko proposamena helarazteko ditugun moduak dira.

- Nola jarriko gara harremanetan gure bezeroekin? Nola iritsiko gara haiengana?
- Nola jarriko dugu gure ondasun edo zerbitzu eskuragarri bezeroentzat? Dendak, weborri salmentak, atez-ateko lan komertziala...etab.?

IOIKANEN KASUAN

Erabaki zuten **Internet** zela **-webgune** baten bitartez- beren bezeroekin harremanetan jartzeko **komunikazio-kanal** egokiena.

On line denda bat da long oholak **saltzeko** erabiliko duten **kanala**.

Postaz bidez egingo dute oholen **banaketa** eta bezeroenganako bidalketa, **garraio-enpresen** bitartez.

HARREMANAK

Merkatu-segmentu espezifikoarekiko gure enpresak sortuko duen harreman mota da.

- Nola artaziko ditugu gure bezeroak? Telefonoz, dendan, weborri bitartez? Bakoitzaren kostuak baloratu.
- Behin erosketa eginda eta bezeroa, "gure" bezero bihurtuta, nolako harremana izan nahi dugu harekin? Bezeroek, bezero berriak ekar ditzakete? Nola?

IOIKANEN KASUAN

Konbinazio bat egitea erabaki zuten: **zerbitzu automatizatua webgunearen** bitartez, bezeroek beren eskabideak egin ahal izan ditzaten denda fisiko batera joan behar izan gabe, eta bezeroen zalantzak argitzeko bezeroen arretarako **zerbitzu pertsonalizatua**.

FUNTSEZKO BALIABIDEAK

Gure negozio-ereduak funtziona dezan, beharrezkoak diren aktibo guztien definizioa da. Baliabide mota bakoitza hartu beharko zenukete kontuan:

- Baliabide fisikoak
- Baliabide intelektualak
- Giza baliabideak
- Finantza-baliabideak

IOIKANEN KASUAN

• **Baliabide fisikoak:** Lanerako **garajea, ordenagailua, telefonoa** eta **diseinuak** egiteko **materiala**.

• **Baliabide intelektualak eta giza baliabideak:** IOIKANen funtsezko baliabideak dira: Ionen **sormena**, Ikerrek dauzkan **informatikako eta webguneak diseinatzeko** ezagutzak eta Anek dauzkan **salmentetarako eta antolaketarako abileziak**.

• **Finantza-baliabideak:** beren aurrezkiak.

FUNTSEZKO JARDUERAK

Enpresa batek egin beharreko jarduera guztiak bere negozio-eredua funtziona dezan. Honako ekonomia faseak hartu beharko dituzue kontutan: Ekoizpena, banaketa, salmenta eta salmenta ondorengo arreta.

OIKANEN KASUAN

Bere funtsezko jarduera **ekoizpena** da, hau da, manufaktura-enpresa bat da, diseinu pertsonalizatuz apaindutako long oholak **diseinatzeko, ekoizteko eta entregatzeko** betekizunak dituena.

Hala ere, oso garrantzitsua da **enpresaren webgunea eta on line denda kudeatzeko, mantentzeko eta sustatzeko** jarduera ere.

KOSTUEN EGITURA

Negozio-eredu bat aurrera ateratzeak dakartzan kostu guztien definizioa. Funtsezko jarduerak eta baliabideak difinituko dute gure kostu-egitura. Kontuz! “Harremanak” eta “Elkarteak” atalek ere kostuak eragin ditzakete.

IOIKANEN KASUAN

Ion, Iker eta Aneren kasuan, bere kostuak minimizatzen saiatu dira:

- **Kostu finkoak:** Oraingoan, kostu finko bakarra dute, **webgunearen hostinga**; izan ere, Ionen aitak utzitako garaje batean lan egiten dute, eta Ikerrek bere ekipo informatikoa erabiltzen du.
- **Kostu aldagarriak:** Ionek erabiltzen dituen materialak eta **margoak** eta erosi behar dituzten **oholak**, eta horiek duten salmenta-bolumenaren arabera dira.